

กดเวลาจับ Seize the Day

พอลลอน
เรื่องและภาพ

สำนักพิมพ์สปริงบุ๊กส์  กรุงเทพมหานคร

แต่ ทุกความฝันที่ถูกซึ้นนำไปก่อน

Based on True Story

“ในโลกนี้มีคนมากมาย
ที่จะตราหน้าว่าเรา
เป็นพวกไร้ทางสู้ จั๊แพ๊ กระจอก
แต่ห้ามนะ ห้ามเด็ดขาดที่จะมองว่า
ตัวเองไม่มีทางชนะ”

– ***The Adventure of Tintin***

คำนำสำนักพิมพ์

เกิดเป็นมนุษย์ ไม่มีใครไม่เคยผิดหวัง

ไม่ว่าจะคนเก่ง คนรวย คนสวย คนดัง พุดง่าย ๆ ก็คือ แม้จะตัดสินใจตายไปแล้วว่าชีวิตนั้นแสนจะเลิศจนเลอเพอร์เฟกต์สักแค่ไหนก็ต้องมีสักวันที่ไม่ใช่วันของเรา

และส่วนใหญ่ที่มักตามความผิดหวังมาติด ๆ ภาระหนึ่งแพ็คเก็จก็คืออาการ “ท้อ” ต่อด้วยอาการ “ถอย”

แต่ก็ไม่ต้องเป็นเช่นนั้นเสมอไป

หนังสือเล่มนี้ว่าด้วยชีวิตของคนเคยท้อ น่าจะท้อ สมควรท้อ... แต่ไม่ท้อ

พวกเขาก้าวผ่านความผิดหวังมาคว้าสิ่งที่ฝันไว้ในอุ้งมือได้ในท้ายที่สุด

เราไม่ได้บอกว่ามันง่าย แต่คุณเองก็สามารถทำได้

เหนื่อยนักก็พักครึ่ง ทดเวลาฝันเจ็บลึกนิดหนึ่งแล้วเดินหน้าต่อ แม้วันของคุณจะยังไม่ถึง แต่ก็เท่ากับคุณเข้าไปใกล้มันไปอีกก้าวหนึ่งแล้ว

มิใช่หรือ

มนทิรา ภูปากน้ำ
springbooks

กรกฎาคม 2559

คำนำผู้เขียน

แจ๊ค ฟอสเตอร์ นักโฆษณาเจ้าของรางวัลบุคคลสร้างสรรค์แห่งปี จากสมาคมความคิดสร้างสรรค์แห่งลอนดอนเจลิสเคยบอกว่า เวลาที่นักโฆษณาอย่างพวกเขาทำงาน พวกเขาจะคิดสิ่งที่ผิดพลาดออกมาก่อน เพราะยิ่งผิดพลาดมากเท่าไรก็จะรู้ว่าทางที่ถูกต้องควรไปทางไหน

งานโฆษณาบางชิ้นเขาอาจคิดสิ่งที่ไม่ใช่ออกมาถึง 99 ชิ้นเพื่อจะค้นพบงานที่ใช่เพียงชิ้นเดียว ผมคิดว่ามันก็คงเหมือนการขับรถ ถ้าเรายิ่ง “หลง” ทางก็จะยิ่ง “รู้” ทางมากขึ้น เส้นทางที่เราไม่รู้จักก็จะปะติดปะต่อกันในหัวจนกลายเป็นแผนที่ แล้วเราก็จะเจอทางลัดที่ไม่เคยพบมาก่อน แถมรู้ว่าถนนสายนี้เชื่อมกับสายนั้นยังไง

แจ๊ค ฟอสเตอร์ บอกว่าเขาไม่เคยกลัวความล้มเหลวหรือผิดพลาดเลย แถมยัง “ยินดีที่ได้ล้มเหลว” อีกด้วย ทำให้เห็นว่าเราไม่จำเป็นต้องกลัวความล้มเหลวเลย แทนที่จะปิดกั้นหรือหลีกเลี่ยงมัน เราควรเผชิญหน้ากับมันแทน เพราะถ้าเราเปิดรับความล้มเหลวมากเท่าไร ก็จะยิ่งเข้าใจความสำเร็จมากเท่านั้น

หนังสือเล่มนี้เป็นบทความร่วมสมัยที่รวบรวมเรื่องราวของผู้คนที่มีความฝันและต่างพากันออกเดินทางไล่ตามความฝันของตัวเอง ซึ่งในตอนแรกแทบจะไม่มีใครเห็นด้วยกับความฝันของพวกเขา และคนรอบข้างต่างบอกว่ามันเป็นไปไม่ได้ แต่พวกเขาไม่ยอมแพ้ และยังคงเดินทางทำตามสิ่งที่ตัวเองคิดและเชื่อต่อไป โดยไม่สนใจสายตาของคนอื่น แต่เลือกที่จะเชื่อในความปรารถนาของตนเอง

ก่อนที่จะพวกเขาจะลงมือสร้างสรรค์สิ่งของตัวเองต้องการขึ้นมาจน
คนอื่นต้องหันมามองรับ

ดังนั้นหากคุณมีความฝันแล้วทำมันไม่สำเร็จ ติดขัด และยังไม่ได้
ไปต่อ นี่คือการที่มันเป็นแรงบันดาลใจให้คุณหิบบความฝันในลึนชัก
ขึ้นมาบัดฝุ่นแล้วลุกขึ้นมาทำมันให้สำเร็จเสียที เหมือนอย่างทีแกรี
ฮอร์เวิร์ท นักกีฬาเหรียญทองโอลิมปิกเคยบอกว่า

“ถ้าไม่ใช่คุณแล้วใคร ถ้าไม่ใช่ตอนนี้แล้วเมื่อไหร่”

พอลออบ

กรกฎาคม 2559



จง
ไล่ตาม
ความฝัน
ของคุณไป



01

สามปี
แห่งความ
ล้มเหลว
ของพวกเรา

Google

1

มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด ปี ค.ศ. 1997

แลร์รี เพจ กำลังนอนก้มขมับอยู่บนเตียงนอนในหอพักนักศึกษา ตอนนั้นเขากำลังคิดหัวข้อวิทยานิพนธ์ไม่ออก

ชายหนุ่มไม่แน่ใจว่าตัวเองจะทำโปรเจกต์อะไรดี เพราะมันมีสิ่งที่น่าสนใจเต็มไปหมด เขาคลอลิสต์หัวข้อที่น่าสนใจออกมาหลายสิบเรื่อง แต่ตอนนี้ยังเลือกไม่ถูก

สำหรับนักศึกษาทุกคน วิทยานิพนธ์เป็นอะไรที่หนักหนาเสมอ เพราะมันเป็นโปรเจกต์จบ ไม่ว่าจะเรียนปริญญาโทหรือปริญญาเอก ก็ปวดหัวไม่แพ้กัน ซึ่งถ้าเขาทำเรื่องที่ไม่ชอบก็คงจะไม่สนุกแน่ๆ

แลร์รี เพจ คิดว่าเขาควรทำสิ่งที่ตนเองสนใจดีกว่า เมื่อลองนำเรื่องนี้ไปปรึกษาอาจารย์และนอนคิดอีกหลายคืน ชายหนุ่มก็พบว่าหนึ่งในหัวข้อที่เขาสนใจก็คือเสิร์ชเอนจิน หรือการจัดอันดับเว็บไซต์ ซึ่งเป็นของใหม่และยังไม่ได้ได้รับความสนใจในตอนนั้น

เว็บที่เปิดให้บริการก็มีแค่ Lycos, Ask Jeeves, Excite และ Yahoo ซึ่งทุกเว็บยังทำได้ไม่ดี แกมมีรูปแบบที่ค่อนข้างน่าเบื่อ ยกตัวอย่างเช่น Yahoo ที่จัดอันดับเว็บไซต์โดยจ้างคนมาเรียงชื่อเว็บตามตัวอักษร หรือบางเจ้าก็จัดอันดับเว็บไซต์จากจำนวนคำที่ค้นเจอมากที่สุดในเว็บ

แต่ว่าแลร์รี เพจ ไม่เห็นด้วย

เขาคิดว่าเว็บที่มีผู้เข้าชมมากที่สุดควรถูกจัดให้อยู่อันดับหนึ่งมากกว่า เนื่องจากมันได้รับความนิยม และน่าจะมีข้อมูลที่มีประโยชน์ ซึ่งคนส่วนใหญ่ต้องการมากกว่าเว็บไซต์ที่จัดเรียงตามตัวอักษรหรือจำนวนคำที่ค้นเจอ ซึ่งไม่ก่อประโยชน์ให้ผู้ใดเลย

เขาคิดว่าตัวเองมีหนทางจะพัฒนามันได้ เพจจึงลองนำไอเดียของตัวเองไปปรึกษากับอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อนจะเริ่มพัฒนา “ระบบการค้นหาข้อมูลแบบใหม่” ที่ชื่อโปรเจกต์ BackRub ขึ้นมา

2

ระหว่างการพัฒนาโปรเจกต์นี้ แลร์รี เพจ ได้ลองเข้าไปพูดคุยกับบริษัทเสิร์ชเอนจินผู้มาก่อนหลาย ๆ เจ้า แต่ทุกเจ้ากลับส่ายหน้าพร้อมบอกว่า พวกเขาไม่ได้ใส่ใจเสิร์ชเอนจินที่มีอยู่มากนักหรอก เพราะมันคงจะทำเงินไม่ได้สักเท่าไร

แต่ว่าแลร์รี เพจ ไม่เห็นด้วย

เขาคิดว่ามันมีโอกาสอันยิ่งใหญ่ซ่อนอยู่ ไม่ต่างจากหุ้นราคาถูกที่จะสร้างมูลค่าได้ในอนาคต ทว่าในตอนนั้นไม่มีใครสนใจไอเดียของเพจเลย

มีเพียงเซอร์เกย์ บริน ชายหนุ่มผิวขาวเจ้าสำอางเพื่อนซี้ของเพจ ที่คิดว่ามันน่าจะเป็นไปได้ บรินเชี่ยวชาญด้านคณิตศาสตร์แบบหาตัวจับยาก เพจจึงขอให้เขามาช่วยคิดสูตรคำนวณสำหรับการเขียนโปรแกรมค้นหาลิงก์ จากนั้นปล่อยมันไปเก็บสถิติกลับมาเข้าระบบ

โปรเจกต์ BackRub จึงกลายเป็นงานของนักศึกษาปริญญาเอกสองคนที่ร่วมกันทำงานในหอพักมหาวิทยาลัย ก่อนจะเปลี่ยนชื่อเป็น Google ในเวลาต่อมา

“ทำไมพวกเธอ
ไม่ลองคุยกันอีกสักตั้งละ
ถ้ามันล้มเหลวก็ค่อย
กลับมาเรียนต่อให้จบ
มหา'ลัยมันไม่หนีเธอ
ไปไหนหรอก
แต่ความฝัน
ของพวกเธอนั้นไม่แน่”

ในปีเดียวกันนั้นเองเพจชอบเอาความฝันของตัวเองไปเสนอ
นักลงทุน แบบเดียวกับที่เด็กซิลิคอนวัลเลย์ส่วนใหญ่ทำ คือเมื่อทุกคน
พัฒนาอะไรสักอย่างสำเร็จ ก็จะต้องไปหานายทุนเพื่อชักชวนมาลงทุน
ในโปรเจกต์ใหม่เฉยมนั้น ซึ่งมันอาจทำกำไรมาศาลแบบเฟซบุ๊ก หรือ
ขาดทุนย่อยยับก็ได้เช่นกัน

อย่างไรก็ดี สุดท้ายแล้วไม่มีนักลงทุนคนไหนสนใจเสิร์ชเอนจิน
ที่ชื่อ “กูเกิล” เลย นักลงทุนไม่เข้าใจว่าการจัดอันดับเว็บไซต์หรือการ
ค้นหาเว็บไซต์จะมีประโยชน์อะไร หรือมันจะทำเงินได้อย่างไร ทุกคน
ต่างบอกเป็นเสียงเดียวกันว่าเสิร์ชเอนจินที่มีอยู่ทุกวันนี้ก็เพียงพอแล้ว
และถามจริงๆ ว่าคนเราจะค้นหาเว็บไซต์มากมายขนาดนั้นไปทำไมกัน
แต่ว่าแลร์รี เพจ ก็ยังไม่ย่อท้อ

เขายังคงตามหานักลงทุนที่จะมาซื้อกูเกิลต่อไป จนในปีถัดมา
บริษัท Alta Vista สนใจอยากขอซื้อกูเกิลในราคา 1 ล้านดอลลาร์
เพจจึงตัดสินใจขายกูเกิลให้ Alta Vista ในทันที เพียงแต่เมื่อต้อง
ซื้อขายกันจริงๆ บริษัทแม่ของ Alta Vista กลับคิดว่าตัวเองสามารถ
ทำเสิร์ชเอนจินได้ดีกว่า พวกเขาจึงยกเลิกการเจรจากลางคัน

เพจและบริคนที่ไม่มีอะไรจะเสียจึงนำกูเกิลไปเสนอขายให้ Yahoo
แต่ Yahoo ก็ไม่สนใจเช่นกัน แถมยังบอกให้ทั้งคู่ตั้งบริษัทของตัวเอง
เพื่อพิสูจน์ว่าเว็บค้นหาข้อมูลของพวกเขา คือสิ่งที่ผู้คนต้องการ แต่
การเปิดบริษัทนั้นต้องใช้เงินทุนไม่น้อย ในที่สุดพวกเขาก็ยอมแพ้และ
นำกูเกิลไปปล่อยให้ใช้ฟรีในมหาวิทยาลัย

เพจกลับมาคิดทบทวนว่าตัวเองคงเพ้อฝันมากเกินไป แท้จริงแล้ว
เขาอาจไม่ใช่สตีฟ จอบส์ หรือบิล เกตส์ คนใหม่ เขาเป็นเพียง
นักศึกษานิเวศวิทยาเอกรธรรมาๆ เท่านั้น เพจจึงตัดสินใจจะทิ้งความฝัน

แล้วกลับไปเรียนต่อให้จบตามแผนเดิมที่วางไว้ ทว่าอาจารย์เทอร์รี วินแกรด ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์กลับเตือนสติเขา “ทำไมพวกเธอไม่ลองลุยกันอีกสักตั้งล่ะ ถ้ามันล้มเหลวก็ค่อยกลับมาเรียนต่อให้จบมหา'ลัยมันไม่หนີเธอไปไหนหรอก แต่ความฝันของพวกเธอนั้นไม่แน่”

คำพูดธรรมดาของอาจารย์เทอร์รีทำให้เพจล้าที่จะลงเสียงอีกครั้ง และครั้งนี้พวกเขาก็ได้พบกับแอนดี เบคโทลส์ไฮม์ นักลงทุนผู้เชื่อมั่นในความฝันของทั้งสองคน

“การค้นหาและการจัดอันดับเว็บไซต์ห่วย มันน่าสนใจนะ แต่ผมก็ยังไม่ว้าวจะทำเงินกับมันยังงี้” หลังจบการนำเสนอ เบคโทลส์ไฮม์ซึ่งเป็นนักธุรกิจที่ชอบมองหาการลงทุนใหม่ๆ ชอบแนวคิดของทั้งคู่และสนใจจุลเจิมมาก “แม้ตอนนี้ผมยังไม่แน่ใจ แต่ถ้าไม่ลองดูก็คงไม่รู้ว่าจะผลลัพธ์จะเป็นยังไง ดังนั้นผมจะขอลงทุน 100,000 ดอลลาร์ก็ก่อนก็แล้วกัน” เบคโทลส์ไฮม์เอ่ยสิ่งที่เพจและบริวารมาเกือบสองปี

3

ปลายปี ค.ศ. 1998 บริษัท Google Inc. จึงถือกำเนิดขึ้นในโรงรถเพจและบริวารเก็บข้าวของออกจากหอพักมหาวิทยาลัย พวกเขาย้ายไปเช่าบ้านย่านเมลโลปาร์ก ย่านเดียวกับที่นักประดิษฐ์อย่างทอมัส เอดิสัน เคยใช้ชีวิตอยู่ แล้วใช้โรงรถเป็นที่ตั้งคอมพิวเตอร์มือสองกว่า 80 เครื่องเพื่อใช้เป็นเซิร์ฟเวอร์

ในเวลาไม่นานจำนวนผู้ใช้ก็เติบโตอย่างรวดเร็ว เพียงปีเดียวก็มีคนใช้งานจุลเจิมถึงวันละ 7 ล้านครั้ง และในปีต่อมาก็เพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้านครั้ง สวนทางกับเงินลงทุนที่เบคโทลส์ไฮม์ให้มาที่เริ่มร่อยหรอลงเรื่อยๆ ขณะที่จุลเจิมยังไม่มีรายได้เข้ามาสักดอลลาร์

ตอนแรกเพจและบรินยังคงใช้ยุทธวิธีเดิมๆ คือพวกเขาพยายามขายกุเกลให้บริษัทอื่นๆ ซื้อลิขสิทธิ์ไปใช้ แบบเดียวกับที่บิล เกตส์ ขายระบบปฏิบัติการวินโดวส์ให้บริษัทต่างๆ แต่จนแล้วจนรอดก็ไม่มีบริษัทไหนสนใจ เมื่อมีผู้ใช้งานเพิ่มมากขึ้น เพจจึงต้องใช้เงินทั้งหมดมาซื้อคอมพิวเตอร์เพื่อรองรับการเติบโตของผู้ใช้งานไม่เหลือเงินสักดอลลาร์เดียว

ถึงตอนนี้เบคโธลส์ไฮม์ก็เริ่มเกรงว่าตัวเองจะเสียเงินแสนดอลลาร์ไปเพราะนักศึกษาสองคนที่ไม่มีหัวในการทำธุรกิจ เขาจึงชักชวนจอห์น ดอร์ นักธุรกิจอีกคน ให้ช่วยควักเงินลงทุนอีก 25 ล้านดอลลาร์เพื่อต่อลมหายใจอันรวริณของกุเกล โดยมีข้อแลกเปลี่ยนว่ากุเกลจะต้องหาธุรกิจที่มีประสบการณ์มาช่วยดำเนินการ

จอห์น ดอร์ หุ่นส่วนคนใหม่ให้รวานเอริก ชมิดท์ ชายหนุ่มที่เคยทำงานกับแอปเปิลให้ไปพบกับเพจและบริน ตอนแรกชมิดท์ไม่ได้สนใจกุเกลมากนัก แต่เพราะปฏิเสธดอร์ไม่ได้จึงต้องมา ขณะที่เพจและบรินเมื่อได้รู้ว่าชมิดท์เรียนจบไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์มาก็เริ่มสบายใจ เพราะทั้งคู่เชื่อว่าชมิดท์น่าจะเป็นนักการตลาดที่เข้าใจนวัตกรรมได้มากที่สุดคนหนึ่ง

ชมิดท์ลงทุนซื้อหุ้น 1 ล้านดอลลาร์เพื่อแสดงความจริงใจ และเขาเ็นเองที่หาทางทำเงินให้กับกุเกลที่ขาดทุนมาตลอดสามปีได้โดยการ “ขายโฆษณา” ทุกครั้งที่มีคนคลิกเข้าไปดูเว็บไซต์ของบริษัทต่างๆ ผ่านทางกุเกล กุเกลก็จะได้ค่าโฆษณากลับมาจากบริษัทเหล่านั้น

ช่องทางการโฆษณารูปแบบใหม่ที่ยังไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนนี้ทำเงินให้กุเกลได้อย่างรวดเร็ว เพราะพวกเขามีผู้ใช้งานเป็นจำนวนมาก กุเกลได้เงินทุนกลับคืนมาในเวลาไม่นาน รวมถึงผลกำไรมหาศาลที่พวกเขาเฝ้ารอคอยมาตลอด

4

แลร์รี เพจ นึกขอบคุณตัวเองที่ไม่ปล่อยให้คนอื่นมาทำลาย
ความฝันของเขาไป แม้คนเหล่านั้นจะเป็นมืออาชีพที่ทำงานอยู่ใน
บริษัทยักษ์ใหญ่ หรือผู้ที่มีประสบการณ์โชกโชนสักเพียงไหนก็ตาม

ถ้าเพจเชื่อตามที่คนอื่นบอก ภูเก็ลก็คงไม่เกิดขึ้น แต่เขาไม่เชื่อ
และยังคงเดินหน้าโครงการต่อไป แม้ว่าจะถูกปฏิเสธจากบริษัทต่างๆ
มานับครั้งไม่ถ้วน

แล้ววันนี้คุณเจอคนที่ไม่เห็นด้วยกับความฝันของคุณหรือเปล่า
ถ้าเจอ คุณเชื่อเขาหรือเชื่อตัวเอง

อย่าลืมนึกว่าภูเก็ลเกิดขึ้นในโรงรถ แต่ในภายหลังกลับกลายเป็น
บริษัทยักษ์ใหญ่ระดับโลก

ดังนั้นถ้าหากคุณมีความฝัน แม้มันจะยากเย็นเพียงใด
จงอย่าให้ใครมาบั่นทอนความฝันของเรา!

คำถามสำคัญ
ไม่ใช่เรา “ขาด” อะไรไป
แต่เป็นเรา “มี” อะไรบ้าง

**What I Wish I Knew
When I Was 20**

02



1

ถ้าคุณเคยไปที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด คุณอาจได้พบกับอาจารย์ผู้หญิงวัยห้าสิบท่านหนึ่งซึ่งน่ารักเป็นพิเศษ ชื่อว่าอาจารย์ที่นาซีลิก เธอเป็นอาจารย์ผู้สอนวิชาวิศวกรรมและการเป็นผู้ประกอบการแห่งมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด

ทุกครั้งที่สอนเธอจะตั้งใจถ่ายทอดสิ่งที่นักศึกษาควรรู้ก่อนออกไปเผชิญกับโลกจริง โดยสอนผ่านกิจกรรมและการปฏิบัติ เพราะเธอเชื่อว่าคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่มีพลัง สามารถทำอะไรได้มากกว่าที่ตัวเองคิด ขณะที่ในโลกแห่งการทำงานยังสามารถสร้างสรรค์อะไรใหม่ๆ ได้เสมอทั้งนวัตกรรม ศิลปะ และธุรกิจใหม่ๆ แม้หลายคนอาจพูดว่า ทุกวันนี้ทุกสิ่งทุกอย่างถูกค้นพบไปจนเกือบหมดแล้ว แต่อาจารย์ที่นาซีลิกกลับไม่เห็นด้วย เธอเชื่อว่าถ้าเรามองมันให้ดีในมุมมองใหม่และหมั่นแสวงหาไอเดีย เราย่อมค้นพบหนทางใหม่ได้เสมอ

ในหนังสือ *น่าจะรู้ย่างนี้ตั้งแต่ตอนอายุ 20 (What I Wish I Knew When I Was 20)* ที่เธอเขียนได้นำเสนอไอเดียไว้หลายรูปแบบ แต่มีเรื่องหนึ่งที่ได้รับการพูดถึงมากที่สุด คือชั่วโมงเรียนที่เธอให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มแล้วมอบเงินให้กลุ่มละ 5 ดอลลาร์ โดยให้โจทย์ว่า ภายในหนึ่งสัปดาห์นักศึกษาแต่ละกลุ่มจะต้องนำเงิน 5 ดอลลาร์ไปลงทุนในธุรกิจอะไรก็ได้ในเวลาสองชั่วโมงให้ได้กำไรสูงสุด ซึ่งกลุ่มที่ทำเงินมากที่สุดจะเป็นผู้ชนะ และในคาบเรียนวันจันทร์ครั้งหน้า อาจารย์จะให้แต่ละกลุ่มออกมานำเสนอสิ่งที่ทำไปหน้าชั้น โดยจะมีเวลาให้ทุกกลุ่มนำเสนอผลงานกลุ่มละสามนาที

หลายคนอาจคิดว่าเงินเพียง 5 ดอลลาร์หรือ 175 บาทนั้นน้อยมาก แต่อาจารย์ที่นา ซีลิก บอกว่าข้อจำกัดนี้แหละจะช่วยกระตุ้นความคิด ของนักศึกษาได้มากที่สุด หลายครั้งที่ผลิตภัณฑ์ดี ๆ มักเกิดจากบริษัท หน้าใหม่ของคนหนุ่มสาวที่มีเงินทุนไม่มาก และเนื่องจากทุนน้อย ผู้ผลิตจึงต้องคิดมากกว่าบริษัทยักษ์ใหญ่ ซึ่งมีหลายแห่งที่พอประสบความสำเร็จแล้วก็มักยึดติดกับสิ่งเดิม ๆ จนขาดความคิดสร้างสรรค์

2

ตลอดทั้งสัปดาห์ นักศึกษาแต่ละกลุ่มต้องช่วยกันคิดว่า พวกเขา จะหาเงินจากเงิน 5 ดอลลาร์ได้อย่างไร

กลุ่มที่ทำเงินน้อยที่สุดคือ 100 ดอลลาร์นั้นมีสองกลุ่ม โดย กลุ่มหนึ่งเปิดให้บริการเติมลมจักรยานในมหาวิทยาลัย ส่วนอีกกลุ่ม เลือกที่จะขายน้ำปั่น

ส่วนกลุ่มที่ทำเงินได้มากเป็นลำดับถัดมาคือ 256 ดอลลาร์นั้น เลือกใช้วิธีเข้าคิวหน้าผับชื่อดังในคืนวันศุกร์ แล้วขายคิวของตนให้กับ คนที่ต้องการ ยิ่งเมื่อรู้ว่ามีนักศึกษาสาว ๆ จะขายคิวได้เร็วกว่าผู้ชาย พวกเขากริบเกณฑ์เพื่อนผู้หญิงให้มาช่วยกันอย่างเต็มที่ ซึ่งต้องถือว่า กลุ่มนี้มีไอเดียสร้างสรรค์กว่ากลุ่มแรก เพราะเหนียวน้อยกว่าแถมยังสามารถทำเงินได้มากกว่าเท่าตัว

ทว่ากลุ่มที่น่าสนใจที่สุดก็คือกลุ่มสุดท้าย ที่ทำเงินได้มากถึง 650 ดอลลาร์ โดยกลุ่มนี้ตลอดทั้งสัปดาห์พวกเขาไม่ได้ทำอะไรเป็นชิ้นเป็นอัน นอกจากโทรศัพท์และไปพบใครบางคนเท่านั้น

และแล้วเช้าวันจันทร์ที่ต้องนำเสนอผลงานสามนาที่หน้าชั้นเรียน ก็มาถึง

“ถ้าตอนนี้ใครกำลังคิดสิ่งใหม่
อยากทำธุรกิจหรือกำลังไล่ตาม
ความฝันอยู่ คำถามสำคัญ
จึงไม่ใช่เรา ‘ขาด’ อะไรไป
แต่เป็นเรา ‘มี’ อะไรบ้าง”

กลุ่มที่สามไม่ได้ออกมานำเสนอผลงาน แต่กลับมีฝ่ายบุคคลของบริษัทแห่งหนึ่งมาใช้ช่วงเวลาดังกล่าวแนะนำบริษัทและประกาศรับสมัครพนักงานแทน หลังจากพูดคุยจบชายหนุ่มก็มอบเงิน 650 ดอลลาร์ให้กับกลุ่มที่สามแล้วจากไป ก่อนที่กลุ่มนี้จะได้รับเสียงปรบมือจากอาจารย์ที่นำ ซีลิก และเพื่อนร่วมชั้นกันอย่างเกรียวกราว

กลุ่มนี้เลือกที่จะขายเวลาสามนาทีก่อนการนำเสนอในวันจันทร์ให้กับฝ่ายบุคคลบริษัทแห่งหนึ่ง ทั้งนี้เพราะในยุคนี้หนุ่มสาวหลายคนเลือกทำงานฟรีแลนซ์กันเป็นส่วนใหญ่ ส่งผลให้บริษัทต่างๆ ขาดแคลนพนักงาน พวกเขาจึงอยากจะมาแนะนำตัวเองกับมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ดซึ่งเต็มไปด้วยเด็กหัวกะทิเพื่อดึงดูดบุคลากรหน้าใหม่ โดยบริษัทแรกที่พวกเขาติดต่อไปเสนอเงินให้ 300 ดอลลาร์ แต่บริษัทที่สองเสนอเงินให้ 650 ดอลลาร์ บริษัทที่ 2 จึงได้รับโอกาสสามนาทีนี้นี้ไป

สุดท้ายกลุ่มสามที่แทบไม่ได้ลงแรงอะไร กลับได้เงินมากที่สุดในคำถามที่น่าสนใจก็คือทำไมกัน

คำตอบก็คือ เพราะกลุ่มนี้ใช้ความคิดสร้างสรรค์แบบที่อาจารย์
ที่นั่น ชีลิก ต้องการนั่นเอง

3

ในหนังสือ *คิดให้ใหญ่คิดให้สำเร็จ (How Successful People Think)* ของจอห์น แม็กซีเวล ได้พูดถึง “การคิดสร้างสรรค์ 11 แบบ” ที่นักคิดใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งกลุ่มสุดท้ายนั้นนอกจากจะใช้ความคิดสร้างสรรค์แล้ว พวกเขายังใช้การคิดที่เรียกว่า **“การคิดในเชิงที่ทุกอย่างเป็นไปได้”** และ **“การคิดแบบยกทวน”** ร่วมด้วย

กลุ่มที่ได้เงินน้อยที่สุดนั้นเริ่มต้นธุรกิจโดยคิดว่าพวกเขาจะเอาเงินห้าดอลลาร์ไปทำอะไรเพื่อจะได้ผลตอบแทนสูงสุดทั้งสองชั่วโมง พวกเขาจึงตั้งต้นธุรกิจจากเงินห้าดอลลาร์ ซึ่งไม่ว่าอย่างไรเงินห้าดอลลาร์ที่ลงทุนในสองชั่วโมงก็คงจะออกเอยได้ไม่มากนัก

ต่างจากกลุ่มที่สองและกลุ่มที่สามที่ใช้วิธีคิด **“ในเชิงที่ทุกอย่างเป็นไปได้”** พุดง่าย ๆ คือคิดว่าทุกอย่างเป็นไปได้โดยมองข้ามเงินห้าดอลลาร์ไปเลย เพราะเงินห้าดอลลาร์หรือประมาณ 175 บาทสำหรับเริ่มต้นธุรกิจนั้น เทียบกับการไม่มีเลยก็ดูจะไม่ต่างกันนัก

เมื่อเงินห้าดอลลาร์หายไปจากความคิด ข้อจำกัดก็หายไปด้วย มันจึงเต็มไปด้วยทางเลือกมากมายนับไม่ถ้วน พวกเขาสามารถตั้งโจทย์ใหม่ได้ว่า “ด้วยศักยภาพที่พวกเราจะมีจะหาเงินได้อย่างไรในสองชั่วโมง” แทน ซึ่งกลุ่มที่สองก็ทำสำเร็จด้วยการไปยื่นเข้าคิวหน้าปั๊มน้ำมัน และจะเห็นว่ากลุ่มนี้ใช้เวลาสองชั่วโมงอย่างคุ้มค่า เพราะเลือกไปเข้าคิวในวันศุกร์ที่มีคนต้องการเที่ยวมากที่สุดใน

ขณะที่กลุ่มที่สามนั้นคิดมากกว่ากลุ่มที่สองไปอีกชั้น คือพวกเขาได้ใช้**“การคิดแบบยกวง”**ร่วมด้วย คือ นอกจากจะคิดว่าทุกอย่างเป็นไปได้แล้ว ยังกลับมาถามตัวเองอีกว่า พวกเขามีอะไรบ้างนอกจาก**“เงิน 5 ดอลลาร์”** **“เวลาสองชั่วโมง”** และ**“เวลาวางแผนเจ็ดวัน”** แต่สิ่งที่พวกเขามองเห็นมากกว่าสองกลุ่มแรกก็คือ พวกเขายังมี**“เวลาสามนาทีก่อนเช้าวันจันทร์”** อีก

กลุ่มที่สามจึงมองเห็นสิ่งที่กลุ่มอื่นมองไม่เห็นและมองข้ามไป สุดท้ายพวกเขาจึงนำมันไปขายได้เงินถึง 650 ดอลลาร์ ซึ่งได้กำไรมากกว่ากลุ่มอื่นอย่างเทียบไม่ติด

ดังนั้น ถ้าตอนนี้ใครกำลังคิดสิ่งใหม่ อยากทำธุรกิจหรือกำลังไล่ตามความฝันอยู่

คำถามสำคัญจึงไม่ใช่เรา**“ขาด”**อะไรไป แต่เป็นเรา**“มี”**อะไรบ้าง เมื่อคุณค้นพบมันแล้ว **“สิ่งที่มี”** นั้นอาจเปลี่ยนแปลงชีวิตคุณแบบก้าวกระโดด เหมือนอย่างการเงิน 5 ดอลลาร์กลายเป็นเงิน 650 ดอลลาร์ในสามนาทีกี่เป็นได้